

补贴金模式原源码搭建？

补贴金模式设计+2023年补贴金模式+设计商业模式，微三云麦超解析

产品名称	补贴金模式原源码搭建？ 补贴金模式设计+2023年补贴金模式+设计商业模式，微三云麦超解析
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

补贴金模式原源码搭建？ 补贴金模式设计+2023年补贴金模式+设计商业模式，微三云麦超解析

导读：莞市商二信息科技有限公司：创新模式电商系统现成系统源码或定制、免编程电商 APP 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于 2013 年，是高新技术企业、双软认证企业，经历 9 年深耕，从 4 个人发展到如今 400 多人，年软件系统销售额超过 2 个亿，服务企业 30 万多家。

魔都上海被封控 2

个月，直接改变了中国零售发展趋势和格局。可见魔都对于中国零售市场的影响力之大。

在此次大规模疫情发生前，大部分品牌或许都没意料到 2022

年还会出现这样的情况——以上海封控为例，不仅仅是跨省市的物流，甚至是上海市区内的跨区物流配送均受到极大影响。越是这种情况下，焦虑不安的消费者越是想尽办法寻找各种可以下单囤货的平台。

但，一边是疯涌的流量，另一边却是企业无法跨城履约的尴尬。

微三云介绍，莞云信息介绍：广东省最大的软件系统开发公司，成立10年来，公司从 4 个人发展到现在 400 多人团队、280+ 技术团队，5000 平方写字楼的双高新双软科技公司，公司总部办公地址是东莞松山湖高新技术创新园 B 座整栋 5 层！

想通过互联网转型的，想通过互联网创业的欢迎联系我，专属 V I P 售后，一年免费培训维护升级

新上热款：

1. 拼团红/包：新模式 新玩法，拼团的升级版
2. 挂售系统：批发零售，寄售，挂卖获利促销模式，客户口天王商城一个月8000万营收
3. 分红榜系统：复购裂变超强模式，客户攸妍新零售商城5个月2亿销售额
4. 邮费奖励系统：0元购物，邮费到家，会员制分期领取产品，邮费分销模式
5. 拼商补贴系统：拼团保证金，礼包补贴，完美融合微商和社交电商的优点，快速打造万人团队，娃娃哈哈秒眠和superme潮瘦30亿营收的最新模式
6. 直播电商系统：APP + 小程序 + 公众号，直播间，直播带货，短视频带货，分销商城，活码进群，团队社交，有播特抱抱模式升级版
7. 云视商系统：zuihao用的商学院系统，直播打赏，在线课程，知识付费，PPT讲课，直播讲课，作业本，会员分销，机构入驻，课程分销，主播招募
8. 微商管理分销系统2020年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造10亿营收团队
9. 供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统。
10. 超级云APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

微三云其他热销电商系统

020线下门店系统：联联周边游 + 美团模式，支持配送或自提，门店入驻预约导航，区域团队会员分销

社交电商系统：完美匹配未来集市，淘小铺，素店，贝店等模式，大礼包升级，会员制分销

社区团购系统：团长直播，社区招募，区域分销，图文短视频菜谱荐菜，

小红书图文短视频带货系统：图文带货，短视频发货，直播带货，达人招募，会员分销，自带跨境电商供应链

区/块/链积分系统：腾讯区/块/链底层，公开可信，电商平台去泡沫，内部上市分红激励，客户睡多多平台已超30亿营收

想通过互联网创业的欢迎联系我+ 补贴金模式 + 微三云科技主营系统

假设代餐粉零售1盒是98元，

一、代理级别：礼包VIP会员398元，3980代理，39800总代理，39.8万是董事级别

二、代理分销：招募下级代理享受一级分销10%

三、复购98元优惠：董事优惠40%，总代理优惠30%，代理优惠20%，VIP会员优惠10%

四、代理终端出货奖励：（级差）

董事40%

总代理30%

代理 20%

VIP会员10%

举例：假设VIP会员销售一个98元产品，VIP会员分得9.8元，上面的代理分得9.8元，上面的总代理分得9.8元，上面的董事分得9.8元，如果是董事直接发展一个98元用户，董事直接分得39.2元，如此类推

举例：某客户缴纳10万元成为董事级别，系统赠送10万的补贴金（暂时不能提现），奖励一级分销1万元，同时获得董事级别的复购优惠和终端出货奖励

1、假设发展一个3.98万的总代理，补贴金释放3.98万到零钱可提现（剩余补贴金减掉3.98万），奖励一级分销3980元，同时获得董事级别的复购优惠和终端出货奖励

2、假设董事直推发展了一个3980元的代理，系统释放3980元补贴金到零钱可提现（剩余补贴金减掉3.98万），奖励一级分销398元，同时获得董事级别的复购优惠和终端出货奖励

3、假设董事直推发展一个398的礼包会员，系统释放398元补贴金可提现到零钱（剩余补贴金减掉398元），奖励一级分销39.8元，同时获得董事级别的复购优惠和终端出货奖励

模式优势：

1、代理商可以快速通过招募代理收回投资并获得推广奖励和身份级别

- 2、平台比较容易吸引代理商付钱升级到gaoji别代理身份
- 3、平台可以快速收到代理费，快速回笼资金
- 4、代理层级逐级出货，云仓模式，代理无需线下囤货无需管配送物流
- 5、代理可通过平台补贴资金部分释放给终端用户，快速建立打造万人团队
- 6、代理可释放部分平台补贴直接用于做市场推广或直接给终端用户免费试用，建立推荐关系再讲商业模式，终端消费者进入门槛低，没有抗拒性，终端容易推广，快速建立团队
- 7、模式相对较新，已经被哇哈哈妙眠和王老吉悠等平台验证均做到几十亿以上，模式安全不违规，比较放心推广。

附：

微三云科技主营系统：

云平台系统，一个系统集成以下所有模式，统一系统底层，数据会员互通！

- 1，分销、直销、微商、消费返利系统，B2C商城、B2B2C商城、F2C商城、F2B2C商城
- 2、区域代理、分红、招商奖励、邮费奖励、会员制系统
- 3、多商家异业联盟、O 2 O 多门店、线下门店，货架、服务点、多供应商系统
- 4、社交电商、社区团购，社交拼团，拼商补贴，挂售寄售、拼团抽奖团系统
- 5、直播电商、短视频电商、直播小程序分销系统
- 6、课程付费、知识付费、商学院、直播打赏系统
- 7、智能名片、会务应用，活码进群，团队社交、礼品卡充值码、同城分类信息系统
- 8、京东供应链和全球仓供应链一键导入产品、一键代发系统，跨境电商系统
- 9、区/块/链数字积分、区/块/链商城、区/块/链异业联盟、区/块/链知识付费、区/块/链游戏、区/块/链直播、区/块/链新媒体系统

10年本行业从业经验，您值得信赖，欢迎同行做不了，特别功能需求多，要求高的中高端客户，微三云高耗资3000万打造全新分布式微服务模式系统底层，系统安全亿万级数据迸发支持，产品稳定售后少，后续客户升级功能还有长久收益，全国诚招实力代理。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

拓展阅读：微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标